# 2024年授权经销协议书(精选11篇)

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-05-26

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。授权经销协...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**授权经销协议书篇一**

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

一、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的含义

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于产业发展的公司.经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商分为和。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

二、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授经销商身份授予

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

三、双方的权利和义务

甲方的权利和义务

3.甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

乙方的权利和义务

3.乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务;

4.乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

四、价格体系

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格分为授权经销商价格和地区总经销价格;

4.乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

五、销货承诺

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有效期内完成甲方作出的季度最低\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

六、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题，或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

七、订货与付款

1.订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2.付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3.发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

八、市场支持

3.甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

**授权经销协议书篇二**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

一、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的含义

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于it产业发展的it公司．经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商分为（地区授权经销商）和（地区授权总经销商）。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

二、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授经销商身份授予

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

三、双方的权利和义务

（一）甲方的权利和义务

3．甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

（二）乙方的权利和义务

3．乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务；

4．乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

四、价格体系

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格分为授权经销商价格和地区总经销价格；

4．乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

五、销货承诺

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有效期内完成甲方作出的季度最低\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

六、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题（如发现无法正常使用），或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

七、订货与付款

1．订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2．付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3．发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

八、市场支持

3．甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

**授权经销协议书篇三**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

一、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的含义

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于it产业发展的it公司.经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商分为(地区授权经销商)和(地区授权总经销商)。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

二、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授经销商身份授予

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

三、双方的权利和义务

(一)甲方的权利和义务

3.甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

(二)乙方的权利和义务

3.乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务;

4.乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

四、价格体系

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格分为授权经销商价格和地区总经销价格;

4.乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

五、销货承诺

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有效期内完成甲方作出的季度最低\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

六、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题(如发现无法正常使用)，或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

七、订货与付款

1.订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2.付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3.发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

八、市场支持

3.甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**授权经销协议书篇四**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

为了维护正常市场经营秩序，共同做好国美品牌的销售工作，扩大国美品牌市场占有率，提高品牌的知名度，甲乙双方本着平等合作，互惠互利的原则，达成以下协议：

甲方正式授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_经销商。乙方应具有该地区各经销网点的辐射能力。

1、市级经销商：店面800平方米；县级经销商：店面500平方米。

乙方店面位于\_\_\_\_\_\_\_属级经销商。

零售价由经销商根所据当地市场自定。

1、为乙方提供国美系列电动车，并保证质量和性能在国内达到领先水平。

2、负责按乙方要求供货和提供配件，为乙方提供最优质的服务。

3、帮助并指导乙方开拓经营，通报同行业信息。

4、依据乙方的销售状况给予奖励或政策倾斜。

5、有权利依据本协议规定在乙方违约的前提下终止协议的执行。

1、依据本地区的实际诚信经营，本着消费者利益至上的原则作好售后服务和跟踪。

2、承诺对国美系列电动车做专卖经营，不经营\"国美\"品牌以外的任何品牌的电动车。

3、及时向甲方通报本地区相关信息及用户意见，注重店面形象和员工形象。

4、千方百计提高销售量，力争以优异的业绩获得甲方的奖励。

乙方每次定货应以传真e-mail等书面形式提出有关型号，款式，颜色，数量，所需配件，促销品，到货期限等具体要求。

经甲方确认发货日期后，提前一天通知乙方汇款，甲方在乙方相应的货款到达甲方帐户后的两个工作日内予以发货。

1、甲方可采取代办托运的方式对乙方发贷，须乙方出具书面委托书，运费由乙方承担。

2、乙方采用自备车辆来提贷，必须提前一天说明。

1、甲方负责配件供应。维修本件乙方必须做到以旧换新（属三包范围的配件），乙方应贯彻\"谁经营谁负责售后\"的原则，及时解决售后服务问题，消除投诉事件。

2、为了更好地搞好售后工作，甲方给予乙方每车15元的配件补贴。

3、甲方承诺省内售后服务配件48小时内到位。

1、营业房租每月月底由甲方报销。

2、促销员工补助工资每月月底由甲方报销，按2名计算计1000元。

3、若确属经营不善，则3个月内甲方保证100%退贷。

门面上必须悬挂或张贴\"国美电动车全国连锁\"字样的喷绘（甲方提供）；同时甲方另配给乙方形象写真喷绘供乙方店内张贴。

甲方一旦发现乙方经销其他品牌的电动车。即认定为违约，本协议自行作废。

本协议有效期自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日起\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

协议未尽事宜。双方协商解决，补充协议与本协议具有同等效力。本协议一式两份，双方各执一人份。双方代表人签字生效。

附：经销商身份证（复印件粘贴）

营业执照副本（复印件粘贴）

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**授权经销协议书篇五**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

（一）甲方的权利和义务

3．甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。甲方会不定时指派市场巡查员随时巡查，做好帮助与监督工作。

（二）乙方的权利和义务

1．乙方可以使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的名义进行一切合法的商业活动，在专销甲方公司的产品，可获得\_\_\_\_\_的折扣。

2．乙方需支付\_\_\_\_作为保证金，以保证专销。一旦被投诉同时经销其他品牌的同类产品，则没收保证金，并取消专销资格。

3．乙方全年累计进货超过\_\_\_\_\_\_，可另外享受返点折扣\_\_\_\_。

3．乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方的单次进货必须达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题（如发现无法正常使用），或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

1．订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2．付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3．发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

3．甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

授权协议书

授权代理协议书模板

劳动仲裁授权委托协议书

授权协议书本站合五篇

授权协议书本站锦五篇

经销商年会致辞

经销商会议总结

经销商会议总结

公司经销商会议总结

**授权经销协议书篇六**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

一、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的含义

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于产业发展的公司.经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商分为（地区授权经销商）和（地区授权总经销商）。

2.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

二、\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授经销商身份授予

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日。

三、双方的权利和义务

（一）甲方的权利和义务

3.甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

（二）乙方的权利和义务

3.乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务；

4.乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

四、价格体系

1.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格分为授权经销商价格和地区总经销价格；

4.乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

五、销货承诺

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有效期内完成甲方作出的季度最低\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

六、退换货条款

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题（如发现无法正常使用），或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求， 经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

七、订货与付款

1.订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2.付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3.发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

八、市场支持

3.甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

**授权经销协议书篇七**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称甲方）

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（以下简称乙方）

甲乙双方经协商一致，就甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域市场\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_系列产品经销事宜，约定如下：

1．甲方授权乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_区域市场\_\_\_\_\_\_产品独家经销商,经销区域包含\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_所辖区域市场。

2．授权有效期限自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日起至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日止，协议期满，双方根据需要另行续签，在同等条件下乙方有优先续约权。

3．乙方首期货款为人民币\_\_\_\_\_\_元，结算价按照全国统一零售价\_\_\_\_\_\_% 。

4．试销期为\_\_\_\_\_\_个月，试销期后每月购货指标应为\_\_\_\_\_\_万元，年购货金额\_\_\_\_\_\_\_万元，若连续三个月购货额不达月任务的\_\_\_\_\_\_%或全年购货不达年任务的\_\_\_\_\_\_%，甲方有权单方终止本协议。

1．甲方须保证向乙方提供的经销产品符合国家各项标准。

2．甲方须保持协议产品的价格相对稳定、货源充足、及时发货以满足乙方销售之需。

3．协议有效期间，乙方正常履行本协议、且无严重违规记录的前提下，甲方不得在乙方经销区域内发展其它经销商，以保证乙方权益。

4．甲方需提供本协议产品相关的有效证件复印件、相配套的宣传用品及促销用品、产品销售及培训等相关资料。

1．乙方负责本协议产品在该地区的总经销、技术指导和各种促销活动的组织与实施及所辖区域的售后服务等工作。

2．严格执行甲方的各种销售政策、严格遵守甲方产品的价格体系，不得任意提价或降价，如因促销推广活动需要打折优惠，应提前向甲方提供书面报告，经甲方审批同意后方可执行。

3．乙方不得在辖区外的其它市场发货、串货，违者将取消年终返利，情况严重者甲方有权停止供货,甚至取消其经销权。

4．对甲方所下发的销售文件、信息资料等商业机密，乙方必须严格保密处理。

5．乙方工商登记资料需要变更时，应提前一个月将变更事项通报甲方，并在变更后10天内报甲方备案。

甲方拥有所有协议产品的价格制定权、发布权。乙方必须按照甲方制定的全国统一零售价销售产品,不得任意抬价或降价,否则、视乙方违规，并承担由此引起的一切责任。

1．乙方订货须提前3天上报计划单，乙方提货须是现金或转帐支票，也可将货款汇入甲方指定的帐户，经甲方确认款项到帐后即可组织发货。

2．运输：由甲方向乙方提供汽运或中铁快运，运费由\_\_\_\_\_\_方承担。

3．乙方收到货物应验收核实，若有损耗和不符应在二日内通知甲方，否则将视同乙方收货无异议。

2．人员支持：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

在保质期内，如出现产品质量问题（非乙方因素引起的），可以向甲方申报调换。

1．乙方在正常履行协议，且能完成年购货指标及无违规行为，年终将依其购货金额的\_\_\_\_\_\_%予以返利。

2．年返利将以同等价值的实物或产品予以兑现。

2．乙方违反此协议所规定的义务和承诺，甲方可采取的措施包括：警告、罚款、加价供货、暂停供货（暂停供货期间由公司直接向其二级经销商或客户供货）直至取消乙方经销商资格。

3．双方的严重违约行为造成对方损失的应承担违约责任并赔偿对方损失。

1．本合同未尽事宜由甲、乙双方协商解决，协商不成的由甲方所在地的仲裁和司法机关解决。

2．本合同一式两份，甲、乙双方各执一份，由双方签字盖章生效。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 经办人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 传真：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 收货地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

帐号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 收货人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**授权经销协议书篇八**

甲方：

某某有限公司

(以下简称甲方)

法定代表人(或负责人)：

电话：

传真：

qq：

邮箱：

地址：

乙方：

(以下简称乙方)

法定代表人(或负责人)：

电话：

传真：

qq：

邮箱：

地址：

甲、乙双方经过友好平等协商，在严守信誉和商业道德的基础上，依据《民法典》及有关法律规定，本着相互信任、互惠互利的原则，就乙方经销甲方“某某”产品达成以下协议：

第一条：经销范围

1.1甲方授权乙方在\_\_\_\_渠道推广经销产品，成为甲方在该经销区域的授权经销商。

线上渠道：

线下渠道：

1.2乙方应严格遵守经销范围，如有越界，甲方有权利中止或终止与乙方的经销协议，并追究其法律责任。

允许乙方书面申请增加经销范围，经甲方书面批准后，乙方方可在新增加的范围内进行经销。

第二条：协议期限

2.1本协议自双方签字盖章后生效。

自本协议生效之日起将取代以前所有的口头或文字协议。

2.2本协议有效期年，自\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

至本协议期限届满前三个月，甲、乙双方共同协商是否终止合作，若继续合作，另行签订协议书，协议内容依照当时协商确定若终止合作，本协议到期将自动失效。

第三条：交货条款

3.1双方交易以人民币结算。

3.2甲方根据乙方的订单送货。

乙方应在工作日前以书(信函或传真)或指定订货人的方式向甲方发出订单。

订单应当说明产品的名称、规格、数量、交货日期、交货地点、收货人姓名等主要内容。

书面订单必须加盖乙方公章、业务专门用章或由乙方书面声明无章有效或其他有效途径(在甲方处备案的)，否则无效。

乙方每次应在书面订单确认后的工作日内，先以电汇、汇票或现金等方式全额支付货款，经甲方确认全额货款到账无误后安排发货。

如乙方不按本付款条件支付货款，甲方有权把约定的发货期顺延。

3.3甲方在确认全额收到乙方的款项当日开具收据或发票，经财务核实后将乙方发票寄出，并电话或邮件通知乙方乙方收到后须通知(邮件，传真)甲方确认收到发票，否则甲方视乙方已经收到足额发票。

3.4从甲方仓库送至乙方订单要求的交货地点所产生的送货费用由全额承担，甲方将货物送至乙方订单要求的交货地点仓库外时，乙方或乙方指定的收货人应立即当场对货物的品种、规格、数量和外包装的完好与否进行验收验收后应在甲方的送货凭证上签字并加盖乙方单位公章或业务专门用章或由其指定收货人(需有委托书及本人签字在甲方备案)签字。

3.5甲方将货物送至乙方指定地点后，乙方要随到随卸，如因此产生货物回化等问题或由此带来的误车等费用，均由乙方承担。

3.6甲方可以为乙方提供有偿代发货服务，发货费用以甲方实际收取为准。

为使终端客户能够获得更好的服务体验，甲方有权对线上渠道销售的产品全部实行有偿代发货服务，具体执行日期以甲方通知为准。

第四条：价格条款

4.1甲方按照每台向乙方供货。

4.2乙方按照每台进行销售，不得随意调价扰乱市场价格秩序。

4.3若有新产品上市、产品换代、技术性价格调整以及旧型产品策略性降价时，甲方应该提前天以书面形式通知乙方，乙方不得向外透露甲方的供货价格。

4.4乙方如需进行促销等活动，需临时变动价格时，必须在变动价格前以书面报告形式向甲方申请，并得到甲方书面同意方可调整价格。

4.5双方应按中国法律的规定，各自缴纳与自身经营有关的税款。

4.6乙方应严格遵守价格条款，如有越界，甲方有权利中止或终止与乙方的经销协议，并追究其法律责任。

第五条：甲方的权利与义务

5.1甲方提供乙方符合企业或国家标准质量要求的产品。

5.2在本协议有效期间，甲方及时向乙方提供的公开市场资料，对乙方开展的市场推广活动予以支持，并对乙方市场推广活动的具体实施保留监督权。

5.3依据业务推广计划和地方运作需要，甲方可以向乙方提供必要的产品、技术培训，帮助乙方迅速掌握产品性能和销售技巧，使乙方的销售工作迅速展开。

5.4甲方根据市场情况定期或不定期举办经销商研讨会等活动定期为乙方提供相关产品宣传资料及样品。

5.5甲方持续完善经销服务系统，以方便支持乙方开展经销业务。

5.6甲方有权对经销商政策进行调整，有权对产品类别、内容和相应价格进行调整，甲方进行这类调整时，须提前天告知乙方。

但遇特殊、紧急情况时，甲方可立即调整，而无须提前告知乙方。

对于在价格调整前已确认的销售定单，其单价将不予调整。

5.7甲方产品价格有变动时应向乙方提供产品报价单(传真、邮件等)。

5.8甲方有权要求乙方提供库存量、产品流向、销售定单和其下级经销商的明细、销售网点等，以供甲方审查备案。

5.9双方签订本协议期间，甲方不得在乙方经销范围内设立第二家同品牌、同类型产品的经销商。

(线上渠道不适用本条)

5.10凡因甲方生产上、管理上、运输上的原因造成产品内在品质瑕疵的，经甲方确认后，甲方负责调换同种数量的产品，其它问题甲方则不进行退换货。

5.11甲方负责对经销商之间的冲突进行协调。

5.12甲方负责处理用户关于对产品质量问题的投诉。

对于任何客户反映的问题，甲方采取必要调查及相应处理措施，并将处理结果告之乙方，乙方提供必要的协助。

5.13甲方应对乙方提供的商务信息严格保密，未经乙方同意，不可将其泄露给第三方。

5.14甲方将按约定的销售指标，考核乙方的进度和表现。

如不能达标时，甲方可终止本协议。

5.15在下列情况下(包括但不限于)甲方有权利中止或终止与乙方的经销协议：

乙方在与甲方合作过程中存在商业不道德行为，违反甲方的信誉和宗旨的，或者乙方的行为给客户和(或)甲方造成严重损害的，甲方有权终止本协议，并追究其法律责任。

5.16甲方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起天内，将变更后的地址、联系方式通知乙方，否则甲方应对此造成的一切后果承担责任。

5.17本协议提前终止或其他原因导致乙方不能继续为客户提供相关产品的，甲方在约定范围内履行相关承诺，但超出服务范围之外的其他业务由乙方与客户自行协商解决。

5.18在本协议有效期间，甲方将安排专门人员负责有关工作，保证约定的工作不间断地进行，人员发生变更时，甲方须提前天书面告知乙方。

第六条：乙方的权利与义务

6.1乙方必须是具备独立法人资格的实体，有独立的办公场地，成为甲方经销商后，需开辟专有的场地展示甲方的产品和摆放甲方的宣传资料，并有专人负责。

(线上渠道不适用本条)

6.2乙方保证其所有经营活动完全符合中国有关法律、法规、行政规章等的规定。

如因乙方违反上述规定的行为给甲方造成任何损害，乙方应承担所有法律责任并赔偿因此给甲方造成的损失。

6.3乙方保存不当或未在保质期内销售完成而造成内在品质不良的，由乙方承担，并不得再将已变质产品进行销售或已销售该类产品对他人造成损害的，由此而产生的社会、法律责任全部由乙方承担，同时甲方有权追责由此给甲方造成的商业信誉损失。

6.4乙方向客户进行甲方产品的经销销售，在维护甲方品牌的条件下，自行负责开拓市场与发展客户。

在经销业务中保证向客户提供良好的服务，不得以欺诈、胁迫等不正当手段损害客户及甲方的利益及甲方的声誉。

6.5乙方有权要求甲方给予必要的技术培训定期参加甲方的市场活动、促销活动和相关培训。

6.6乙方应协助甲方参加在当地举行的行业展示会和各种研讨会。

6.7乙方必须严格遵守协议中的经销区域范围，未经甲方许可，不得超过本区域经营。

6.8乙方应按照甲方拟订的价格规定销售产品，不得以任何形式破坏甲方的价格政策，不可以低价倾销。

6.9乙方不得与甲方的其他经销商之间进行恶性竞争或者其它不正当竞争。

更不可蓄意诋毁其他经销商的名声，并不得在未经甲方同意的前提下，将甲方的产品售给与甲方已建立业务关系的经销商，如有关不当行为最终导致用户终止采购、取消合同或转用其他品牌产品时，甲方有权立即取消本协议。

6.10协议期间，乙方不得转让、买卖甲方授予的经销权，并不得代表甲方向任何第三方作出任何承诺、担保以及签订契约、合同或其他对甲方实施有约束力的行为等并不得以甲方或甲方经销商的名义从事本协议约定以外的任何业务，亦不得有任何影响甲方商誉或者令第三人混淆之不当行为协议终止后，乙方不得再以甲方经销商的名义或相似的名义进行活动，否则责任自负，因此给甲方造成损失的，乙方应负责赔偿。

6.11乙方不因本协议而成为甲方的员工、代表、或合资企业，不得代表甲方对外做任何法律行为或陈述。

乙方属甲方业务合作单位。

6.12乙方及其职员承诺在履行本协议期间及在本协议终止后不对甲方所有或将要拥有的商标、企业名称等进行贬低或者其它任何损害，在本协议期间乙方应维护、提高甲方的品牌形象、企业商誉等。

6.13在本协议期间和(或)本协议延长期间，乙方不得和任何与甲方构成直接商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织进行相同或者类似本协议内容的合作，否则甲方有权终止本协议并有权要求乙方赔偿损失。

6.14在本协议有效期间和本协议延长期间和本协议终止或解除后，乙方承诺不向与甲方构成商业竞争关系的企业、商业机构或者其他组织提供有关甲方业务、技术等一切相关信息或资料，否则乙方应承担违约责任。

6.15在本协议期间和(或)本协议延长期间和(或)本协议终止后一年内，未经甲方事先书面同意，乙方不得自行或通过第三方，开发或提供与甲方所开发或提供的产品类似的产品。

6.16乙方不得自行仿制甲方产品或进购、销售该产品的假冒伪劣商品，一经发现将立即取消其经销资格，同时追究乙方经济责任。

6.17乙方办理每一笔业务时，由乙方以自己的名义与客户直接签订业务合同，乙方独立承担合同责任，并向客户提供必要的服务和支持，解答客户提出的问题。

6.18乙方有权利就市场策略向甲方提出建议，在经营中，乙方应与甲方定期沟通，协商解决销售中的瓶颈问题。

6.19乙方在经销区域发现甲方的产品或其它权益受到不法侵犯，应及时通知甲方。

6.20乙方应设立并公布其用户投诉电话，建立有效通畅的投诉渠道。

对甲乙双方均不能作出合理解释的用户投诉，乙方作为最终解决方，有责任最终妥善处理用户投诉。

若处理不及时导致用户重复投诉的，甲方有权单方面解除协议。

6.21协议终止后，乙方无权继续使用甲方的任何资料包括商标、商号及其它相关标志，否则乙方应承担造成的相应后果。

6.22如果本协议终止，乙方应在终止之日起天内归还除了为销售现存甲方产品所需材料以外的全部商务文件、目录、广告材料、技术资料及样品等所有材料。

同时乙方应向甲方提供与甲方有关的客户详细名单及相应报告，以便保证向客户提供持续性的服务。

如乙方违反上述约定，乙方将无条件保证赔偿由此给甲方造成的一切直接和间接损失。

6.23乙方变更通知、通讯地址或其它联系方式，应自变更之日起天内，将变更后的地址、联系方式通知甲方，否则乙方应对此造成的一切后果承担责任。

6.24本协议签订后，乙方将安排专门人员负责有关工作，保证约定的工作不间断地进行，人员发生变更时，乙方须提前一周书面告知甲方。

第七条：绩效考核标准

7.1甲方给予乙方经销商的价格及特定的区域，所以乙方应积极推广甲方业务，实现共赢。

7.2销售量是乙方在经销过程中能力和投入程度的主要反映，乙方同意在协议期内完成规定的销售额万元，完成月度销售额，甲方承诺返还销售额的的比例给予奖励。

完成季度销售额，甲方按销售额的的比例给予奖励。

完成年度销售额，甲方按销售额的的比例给予奖励。

超出销售额外按的.比例给予奖励。

7.3甲方按照季度或年度对经销商进行业绩考评。

7.4对销售业绩不能达到约定数额的经销商，甲方可根据具体情况取消其区域经销资格或另行设立区域经销。

年销售量月度分解

1月2月3月4月5月6月7月8月9月10月11月12月

第八条：保密条款

8.1任何一方在本协议有效期内以及结束后年内，均不得向第三方泄露在签订和履行本协议过程中所获得的另一方的任何商业秘密。

商业秘密包括本合作范围内的所有有形的或无形的、标明为秘密的商业计划、客户方资料、技术、产品和其他作为该方商业秘密的信息。

8.2任何一方在下列任一情形下披露商业秘密不视为违反本协议：

(1)披露方是根据另一方事先书面同意的。

(2)披露方是在对其有管辖权的法律要求下，或为咨询律师、会计师和其他专家所需披露的，但披露方应当事先以书面形式将披露商业秘密的确切性通知另一方。

(3)一方的商业秘密非由于另一方违反本协议的保密义务的原因而成为公知信息的。

(4)在一方披露商业秘密前，另一方已通过合法途径知悉该商业秘密的。

(5)一方在接受另一方的商业秘密后从其他合法途径不受保密义务约束地获得该商业秘密的。

第九条：违约条款

9.1本协议自双方签字盖章后生效，即具有法律约束力，任何一方不得随意变更。

如一方违反本协议或本协议的一部分，另一方有权根据实际情况采取以下保护措施：

(1)提出口头或书面警告，要求对方限期纠正违约行为。

(2)要求违约方赔偿因违约行为给守约方造成的经济损失。

(3)中止协议并要求对方赔偿经济损失。

(4)双方就争议部分不能协商解决的通过法律途径解决争议。

9.2甲乙双方中任何一方违反本协议者，在接到守约方发来的违约通知后天内仍未实际履约者，守约方可无条件终止本协议关系，并向甲方所在地人民法院提请诉讼以解决纠纷。

9.3甲乙双方因任何一方违约而遭受任何损失，违约方均应赔偿对方损失。

9.4因甲方承诺客户条款协议未能做到，乙方受到客户追诉造成名誉损失的，乙方有权保留起诉权并要求甲方赔偿。

若客户要求赔偿的由甲方负责。

9.5未得到甲方承诺，乙方承诺客户条款协议受到客户追诉或造成甲方名誉损失的，若客户要求赔偿的由乙方负责赔偿。

9.6如果发生了不可抗力事件，致使本协议延迟履行或不能完全履行时，任何一方应在事件发生之日起天内以书面形式通知对方并说明理由，同时应采取措施防止损失的扩大。

因未及时通知对方或未采取相应措施而导致对方损失扩大的，对扩大的损失部分违约方应负责赔偿。

9.7双方均有过错的，应根据各方实际过错程度，分别承担各自的违约责任。

第十条：免责条款

10.1因不可抗力致使本协议无法正常履行，任何一方无须负任何责任。

声称发生不可抗力的一方应在不可抗力发生后天内告知另一方，并随附经有关部门确认的不可抗力书面证明，且应尽可能减少不可抗力所产生的不利影响。

10.2不可抗力指：

(1)政府法律，法令或政策的变更、自然灾害、战争、军事行动等因素。

(2)“不可抗力”是指所有超出本协议双方合理控制范围的事件，该事件应不可预见，或虽然可以预见，但通过合理努力无法阻止或避免其发生，且这类事件发生于本协议签字之后，并且阻止任何一方全部或部分履行本协议。

10.3如果符合所有下述条件，一方未履行其本协议项下的任何义务,不应被认为构成违约：

(1)如果不可抗力事件致使该方未能全部履行其在本协议项下的义务。

(2)双方应立即相互协商以找出合理解决办法并应尽所有合理的努力尽可能地减小不可抗力的后果。

(3)不可抗力事件发生后的天内，该方应书面通知对方,解释其为什么未履行及不能完全履行其在本协议项下的义务，并且其履行本协议的期限应延长，延长期应与不可抗力事件造成的拖延相同。

第十一条：争议解决

11.1本协议的签署、效力、解释和执行以及本争议解决均应适用中华人民共和国法律。

11.2因本协议的签署、效力、解释和执行发生的争议，应首先由双方通过友好协商或由中立的第三方调解解决。

11.3任何本协议未尽事宜，双方应本着互谅的精神协商加以解决，如果不能解决，如果争议在一方送交书面要求开始协商的通知后天内未能解决，任何一方可按照下列规定将争议提交仲裁：

(1)仲裁应在甲方所在地仲裁委员会按照该委员会的仲裁规则进行。

(2)仲裁裁决是终局的，并对双方有约束力，除非仲裁员另行裁定，否则仲裁的费用应由败诉方承担。

11.4当产生任何争议及任何争议正在仲裁庭仲裁时，除争议事项外，双方应继续行使其剩余的相关权利，履行其本协议项下的其他义务。

第十二条：协议的变更

12.1甲乙双方在协议执行期内，如果由于市场发生变化或其它不可预见的原因，需要对本协议有关条款(包括但不限于产品类别、价格等)进行调整，提出修改的一方应提前至少天通知另一方，并提供调整解释说明。

12.2双方如果对上述事宜无法达成一致，双方可协商终止协议。

12.3本协议经双方签署的书面协议方可变更。

双方另行签订的补充合同与本协议享有同等法律效力。

第十三条：协议的终止

13.1本协议于下列任一情形出现时即终止：

(1)双方协商一致解除本协议。

(2)本合同期限届满，双方未续签的。

(3)乙方因违约、资格考核未达标而被甲方取消经销商资格的。

(4)一方当事人主体资格消失，如被撤消或进入破产、清算程序，另一方有权解除合同，但进行重组、名称变更、分立或与第三方合并等不在此列。

(5)一方未履行或违反依据本协议所应承担的义务，经另一方给予一定期限仍不履行义务或不予采取补救措施，致使另一方依据本协议的预期利益无法实现或协议继续履行没有必要，另一方有权解除协议。

(6)由于不可抗力或意外事件使协议无法继续履行或继续履行没有必要，双方均可要求解除协议。

13.2协议解除后，双方依据本协议的权利义务终止，但一方在协议解除前应履行的义务仍需履行。

除因不可抗力或意外事件致使协议解除的情形外，引起协议解除事由的一方应赔偿因协议解除给另一方造成的损失。

13.3本协议的终止并不影响本协议项下未完成的其他在终止日前已产生的义务或权利。

第十四条：其它

14.1双方之间的任何通知或书面函件必须以中文写成，并以传真、e-mail、专人送达(包括特快专递)或挂号邮件的形式发送。

14.2若通知及函件以传真形式送达，则应以传真传送记录所显示的确切时间为准若以电子邮件形式送达，则电子邮件进入收件一方指定的电子邮件系统的时间即视为送达若以专人送交形式送达(包括特快专递)，按收件一方签收的时间为准若以挂号邮件形式送达，以邮局所出具的收据为凭，自寄件时间起五个营业日为准。

14.3本协议顶部所注明的地址，电话，传真，邮箱如有变更，任何一方应及时以书面通知对方，否则由此引起的相关通知无法送达所导致的后果由责任方承担。

14.4本协议签定后，双方在一般情况下不再就每批购销业务签订购销合同，甲乙双方以订单、送货凭证、发票等作为每一批购销合同的主要条款，并依据本协议确定的各项原则履行每一批购销合同的义务。

14.5本协议构成双方之间完整协议，取代先前关于本协议的所有讨论、协商及协议。

14.6本协议其它未尽事宜，双方可另行协商解决。

双方另行签定的附件或备忘录补充，与本协议具有同等效力。

14.7经双方签署的本协议及附件的传真件具有与本协议及附件正本同等的法律效力。

14.8本协议任何部分的失效不影响协议剩余部分条款的效力。

14.9本协议的标题仅起标识作用，不应影响本协议或任何部分的解释。

14.10本协议以中文本为基准文本，一式两份，双方各持一份，经双方签字盖章后即行生效，具有同等法律效力。

甲方：(加盖公章)

代表签字：

日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

乙方：(加盖公章)

代表签字：

日期：\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**授权经销协议书篇九**

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

（一）甲方的权利和义务

3．甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。甲方会不定时指派市场巡查员随时巡查，做好帮助与监督工作。

（二）乙方的权利和义务

1．乙方可以使用\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商的名义进行一切合法的商业活动，在专销甲方公司的产品，可获得\_\_\_\_\_的折扣。

2．乙方需支付\_\_\_\_作为保证金，以保证专销。一旦被投诉同时经销其他品牌的同类产品，则没收保证金，并取消专销资格。

3．乙方全年累计进货超过\_\_\_\_\_\_，可另外享受返点折扣\_\_\_\_。

3．乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方的单次进货必须达到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题（如发现无法正常使用），或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求，经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

1．订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2．付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3．发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

3．甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

版权授权协议书

代理授权协议书

授权代理协议书模板

劳动仲裁授权委托协议书

经销商会议总结

有关药品代理经销合同

经销商会议总结

经销商年会致辞

公司经销商会议总结

**授权经销协议书篇十**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方本着平等自愿，优势互补，共同发展的原则，为加强双方的合作，经友好协商达成如下共识与协议：

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商是\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_公司授权的致力于提高\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品市场占有率，其主要成员是各种规模的辛勤致力于it产业发展的it公司．经销商以商业拓展为纽带，集各自的优势，合作提升各自的市场、销售、管理等方面的综合实力，共同开展市场推广。\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商分为（地区授权经销商）和（地区授权总经销商）。

2．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商通过合理的库存，灵活的退换货机制屏蔽经销商的风险，同时通过大量的市场、销售、技术、管理、开发等方面的合作，来共同提高，共同成长。

乙方愿意成为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_地区授权经销商，并在协议有效期内享受本协议规定的所有权利与义务。

甲方授予乙方为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商，并提供相关的证明文件。

本经销协议书有效期自\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_日。

（一）甲方的权利和义务

3．甲方将对乙方的相关人员进行培训与电话支持或现场支持服务。

（二）乙方的权利和义务

3．乙方需要为最终用户提供各种技术支持与技术培训等服务；

4．乙方应严格遵守有关知识产权保护的有关法律法规，严禁对\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品进行盗版销售，否则甲方将追究其法律责任。

1．\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_价格分为授权经销商价格和地区总经销价格；

4．乙方不得在任何公开媒体报价低于甲方规定的市场公开价，市场公开价内容见《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品报价单》，否则一经查实，甲方将有权取消乙方\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_授权经销商资格。

作为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品授权经销商，乙方必须承诺在协议有效期内完成甲方作出的季度最低\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_销售定额的指标。

退换货：如果甲方提供的产品存在严重质量问题（如发现无法正常使用），或在运输过程中发生的产品到货即损的问题，乙方可以提出退货或换货的要求， 经甲方核实属实后立即办理相关手续，发生的运费等由甲方负责。

1．订货

乙方向甲方订货时，需填写《\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_产品订货单》，甲方应及时向乙方通报产品的供货情况，在不能满足乙方订货需求时，有义务向乙方提出建议和指导。

2．付款方式

所有订单的货款均须付给甲方指定的银行账户。甲方收到乙方所付的现金，银行汇票，或收到电汇付款凭证传真后向乙方发出通知并安排发货。

3．发货

提货方式，时间，批次由乙方指定并提前\_\_\_\_\_\_\_天以传真方式通知甲方，并由指定授权人签收。

3．甲方不承担未经双方书面商定的市场计划之外的活动费用。

本协议由甲、乙双方正式授权代表人签字并加盖双方公章后开始生效。

甲方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方（盖章）：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

代表人签字：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**授权经销协议书篇十一**

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

负责人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲﹑乙双方本着自愿、平等、诚实信用的原则，经友好协商，达成以下协议：

第一条甲方将自身生产、经销、代销产品(以下统称\_\_\_\_\_\_\_产品)的区域经销权授予乙方。

乙方按甲方要求在商定区域内自行开设门店经营\_\_\_\_\_\_\_产品，该门店的规模、设施、设备等应符合甲方要求，在指定范围内进行经营活动，经销\_\_\_\_\_\_\_产品，为一定区域范围内的消费者及\_\_\_\_\_\_\_业务人员服务。

第二条授权经销的期限为\_\_\_\_\_\_\_年。

第三条乙方是在当地工商行政管理机关登记注册的企业法人或组织，依法对自己的财产实行独立核算，自主经营，自负盈亏。

乙方应依法经营。

第四条授权经销商的地址为\_\_\_\_\_\_\_省(市)\_\_\_\_\_\_\_县(市、区)\_\_\_\_\_\_\_。

如变更经营地址，应事先征得甲方同意，并在甲方备案。

乙方只能在授权店内进行\_\_\_\_\_\_\_产品的销售活动，并严格按甲方的有关规定为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_提供相关服务。

第五条甲方的权利与义务

1.甲方有权要求乙方按甲方\_\_\_\_\_\_\_形象方案要求进行店面的装饰、装修，费用由乙方负担。

2.甲方有权要求乙方按甲方要求改进日常经营活动，学习、执行甲方制定的有关服务规范等制度。

3.甲方有权对乙方的日常经营活动进行监督、检查，并纠正乙方不符合甲方要求的方面，乙方应全力配合。

4.甲方有权要求乙方执行甲方制订的全国范围内的统一零售价格，乙方不得私自打折销售，对乙方私自打折销售的行为甲方有权制止、扣除，直至取消乙方经销商资格。

5.甲方有权要求乙方参与、执行甲方制订的全国范围内或区域范围内的各种销售活动，乙方未经甲方同意不得拒绝参与、执行甲方的统一活动。

6.甲方有权要求乙方执行甲方规定的定货时间与手续，对乙方违反甲方规定的订货行为甲方有权拒绝，由此造成的损失由乙方承担。

7.在未与乙方解除合同或未与乙方协商一致的情况下，甲方将不再在该区域内开设授权经销商，以保护乙方的收益权。

8.甲方有权根据经营状况调整乙方待遇。

9.甲方有义务通知乙方，甲方新近增加的产品，在甲方可以满足乙方订货的前提下，甲方不得拒绝乙方的订货要求。

10.甲方有义务对乙方进行新产品知识的培训，除缴纳培训必须的费用外，不得额外收取费用。

第六条乙方的权利与义务

1.乙方有权要求甲方保持乙方在约定区域内的经销店独自经营权，即在约定区域内没有第二家授权经销店。

2.乙方在与其他授权经销店同等条件下，有权利享受同等待遇。

3.乙方有权要求参与公司在全国或授权经销店所在区域组织的涉及授权经销店的各种促销活动。

4.乙方有权要求甲方按双方商定的日期、数量等供应产品。

5.乙方有权要求甲方组织各种经营与产品知识培训。

6.乙方有义务执行甲方制定的产品销售价格，不得擅自更改销售价格。

7.乙方不得转让授权经销资格。

8.乙方有义务执行甲方制定的销售政策;

有义务按甲方的销售规则进行产品销售;

有义务为甲方的优惠顾客按甲方的有关规定提供服务。

第七条甲方向乙方提供授权经销店的ci形象方案及《\_\_\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。

乙方应严格按照甲方的要求，开展营业活动，对甲方开展的销售活动涉及乙方的，乙方有义务无条件配合。

第八条甲方指导乙方做好开店准备。

甲方认为必要时，向乙方提供教育和培训，乙方应积极配合甲方的工作，参与教育及培训工作，认真学习相关销售技巧及相关商品知识等内容。

第九条为确保授权经销店的正规性和服务质量的一致性，甲方有权对乙方的经营活动进行指导和监督。

乙方应接受甲方的指导和监督。

乙方应完全执行甲方提供的《\_\_\_\_\_\_\_公司授权经销店运营手册》。

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

年  月  日

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn